

证券代码：603000

证券简称：人民网

公告编号：临2020-019

人民网股份有限公司

关于投资者见面会召开情况的公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

人民网股份有限公司（以下简称“公司”、“人民网”）于2020年5月18日召开了投资者见面会，现将会议的主要情况公告如下：

一、本次投资者见面会召开情况

时间：2020年5月18日 15:00-17:00

地点：北京市朝阳区金台西路2号人民日报社9号楼三层西侧第六会议室

形式：现场会议

参会人员：

1、投资者：中国移动、天风证券、华商基金、银华基金、国泰君安等机构代表及部分个人投资者。

2、公司参会人员：党委书记、董事长、总裁叶蓁蓁先生，董事会秘书李奇先生，财务总监魏榕芳女士，财务部主任张煜晓女士，人民网科技（北京）有限公司总经理刘鹏先生。

二、会议内容、主要问题以及公司回复情况

本次投资者见面会由公司董事会秘书李奇先生主持。公司党委书记、董事长、总裁叶蓁蓁先生向与会投资者主要介绍了人民网 2019 年度及 2020 年一季度业绩情况、公司战略实施情况，公司相关领导对参会股东单位、投资者提出的具体问题进行了解答，主要内容如下：

1、人民网业绩情况及内容科技发展情况介绍

2019 年 1 月 25 日，习近平总书记带领中共中央政治局到人民日报社就“全媒体时代和媒体融合发展”举行第十二次集体学习，并在主持学习时提出建设全程媒体、全息媒体、全员媒体、全效媒体的要求。人民网深入学习总书记 1·25 重要讲话，深刻认识到发展内容科技是建设“四全媒体”的重要手段和路径，并在 2019 年 7 月 25 日发布的《人民网深度融合三年规划(纲要)》中首次提出了“内容科技”概念，明确了建设内容科技领军企业的发展目标。规划纲要实施近一年来，人民网内容科技建设取得比较明显的成效，新型内容业务板块也取得了较好的进展。

2019 年，人民网主营业务新旧融合效果突出且健康持续发展，全年实现营业收入 21.50 亿元，同比增长 26.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.37 亿元，同比增长 57.48%；毛利率达 50.76%，同比增长 13.60%。营业收入、归属于上市公司股东的净利润均创下人民网上市以来的新高。2020 年第一季度，在疫情形势比较严峻的情况下，公司实现营业收入 3.21 亿元，同比增长 2.44%；归属于上市公司股东的净利润与上年同期基本持平。以上数据验证了人民网内容科技战略

与三年规划纲要的可行性，坚定了团队的信心。

在内容科技方面，目前公司已经初步构建了基础研究层、技术支撑层、场景应用层三个层次的内容科技体系。

第一，基础研究层。由人民日报社主管、依托人民网建设的“传播内容认知国家重点实验室”作为媒体融合领域的首批国家重点实验室，第一届学术委员会有多位院士加入。实验室以人工智能研究为核心，融合新闻传播学、控制科学、认知科学、系统科学等诸多学科，开展传播内容认知的应用基础研究工作。

第二，技术支撑层。公司正在打造三个平台级的技术支撑体系，一是由人民中科（山东）智能技术有限公司着力打造的人工智能技术引擎，这个板块目前主打内容风控大脑；二是由人民视听科技有限公司建设的智能化视频能力平台；三是由人民网科技（北京）有限公司承建的智能聚合分发平台。

第三，场景应用层。人民网围绕内容主业，在内容原创、内容运营、内容风控、内容聚合分发四层业务中构建不同类型的内容业务场景，其中内容原创是传统业务的升级版，而内容运营、内容风控、内容聚合分发构成了新型内容业务体系。内容原创方面，公司重点打造的观点评论、深度调查、权威解读、政策建议四类内容原创精品建设成效显著，特别是在防控新冠疫情报道中，高质量、高频次的政策解读提振信心，研判精准、论述有力、建议中肯的网络评论引领舆论和地方党委政府的工作议程。内容运营方面，公司已经形成了包括多语种网站建设，微博、微信、客户端建设与运维等在内的 14 类产品服务

模式，“人民运营”品牌初具影响力。内容风控方面，人民网通过业务及技术体系建设，已实现对网络舆论的“嵌入式引导”，逐步实现动漫、视频、音乐、阅读、图文等全领域覆盖，并成为国内首家面向社会发放《互联网内容风控师（初级）证书》的机构。内容聚合分发方面，公司打造的聚合分发及“人民智作”平台已于去年9月正式上线，截至目前该平台日均覆盖用户已超过5亿人次，触达自媒体私域流量可达10亿人次以上。近日，作为国家发改委“数字化转型伙伴行动”首批响应单位之一，人民网以“开券”消费券聚合分发平台参与其中。该平台以内容优势链接企业商业服务和政府公共服务，旨在拉长消费链条，刺激消费，赋能政府与企业，带动商家和地方经济的数字化转型升级。这是我们目前在新型内容业务应用方面比较独特的场景。

此外，人民网下属子公司在垂直领域业务场景应用方面也取得了较好的进展。第一，北京人民在线网络有限公司建设的“众云”平台是一款集舆情管理、精准传播、新媒体运营、大数据应用于一体的智能化新闻舆论管理平台，目前已完成SAAS化转型。其基于SAAS服务的互联网舆情服务收入去年增长了318%。“人民版权”是首家正式接入北京互联网法院“天平链”的媒体版权平台，已于今年4月通过了国家网信办区块链信息服务备案。第二，人民金服金融信息服务（北京）有限公司建设的“人民普惠”平台致力于构建企业级、行业级、政府级供应链金融，同时打造为小微企业提供信用融资信息及数据服务的平台。截至2020年3月，累计上线供应商已超过1000家。第三，人民数据管理（中卫市）有限公司参与的“人民星云”项目于2020

年 1 月 15 日在太原卫星发射中心成功发射了“人民一号”卫星，并在卫星数据业务方面拿下多个商业订单，取得实质性的进展。第四，人民健康网络有限公司的“人民好医生”平台在抗击疫情中发挥了重要作用，推出的“人民爱医行动”在很短的时间募集了近 12 亿元的物资，用于支持医护人员及其家属。“人民优选”平台是一个由中央国家机关工委、国务院扶贫办大力支持的电商平台，目前主打扶贫，通过该平台的信息聚合，更多的第三方可以更便利地参与到扶贫事业中来。

2020 年 3 月，人民网潜心编撰的《2019，内容科技（ConTech）元年》白皮书已正式发布，“内容科技”的概念得到学界业界的广泛认可，新型内容业务的顺利推进验证了科技与内容深度融合的产业逻辑。

基于以上业务进展，我们将在三年规划纲要的大框架下，研究思考面向互联网新移动时代的战略布局，敬请期待。

2、投资者提问回答情况

(1) 公司目前涉及的业务点非常多，如何梳理公司的业务？各类业务的落地情况如何？

答：公司坚持“一二三四五”发展战略和内容科技领军企业发展目标，围绕内容这一个主业，重点建设四层内容业务，并根据业务的成熟度，采取持续孵化和公司化运营的方式，不断推动相关业务的内部耦合，提升四层内容业务的整体能力和转化效果；与此同时，支持子公司在垂直领域寻找发力点，拓展更多的发展可能性，与内容主业形成有效互补和协同。

(2) 人民网在投资领域的愿景和发展战略是什么？资本运作中如

何考虑和主业的协同？

答：公司过去 2 年对资本运营体系进行了调整，在设立新实体、布局优质项目的同时，也在退出部分合资公司和项目，构建新的资本体系。未来公司将更加看重合作伙伴与人民网的契合度，寻找实力强且能够与人民网互补的公司共同推进资本合作。人民网愿意沿着内容主业和内容科技布局，增加人民网对外投资的同时在各业务板块及垂直业务领域中引入更多的战略投资者。

（3）公司在研发投入和研发成果转化方面有何预期？

答：2019 年，公司研发投入 6,505.02 万元，同比增长 119%；现有技术人员 448 人。未来，公司还将持续加大研发投入，不断扩大包括技术人员、研发人员、科研人员在内的研发队伍规模。

内容科技三个层次各有侧重，转化周期和转化度也不尽相同。场景应用层的研发成果转化最为直接；技术支撑层的平台和工具延伸出来的技术能力可为多项业务提供支撑，转化周期会长一些；转化周期最长的是国家重点实验室，它面向未来整个传播领域开展应用基础研究，其研究成果将为创新发展、引领行业提供可能。

（4）公司 2019 年第三季度收入及利润较低的原因是什么？为什么公司会出现现金流明显高于净利润的情况？

答：人民网 2019 年第三季度收入和归属于上市公司股东的净利润两项指标同比都是增长的；环比出现下降与考核周期、结算原则及收入准则的变化有关。现金流高于净利润主要是付款周期性和交易结算模式造成的，跨期合作客户的预付款项与收入成本权责匹配的差异，

导致公司现金流水平较高。2019年，人民网保持了较高的经营净现金流、较低的资产负债率和较高的净利润率。

（5）《网络安全审查办法》的出台对公司内容风控业务将产生什么样的影响？人民信息公司发展情况如何？

答：目前法律法规、内容生态现状都对内容传播领域的风控能力提出更高要求，对内容风控业务有带动作用。在此背景下，人民网信息技术有限公司在多个层面加强了建设，在参与行业标准制定的同时不断加强人工智能平台的建设，以提高内容风控“人机协作”过程中，人工智能的工作量比例。在做好内容风控业务的同时，聚焦标准、平台、培训的建设，推动内容风控行业的孵化与发展，引领营造良好的行业生态。

（6）公司广告业务收入情况及未来的预期如何？

答：近年来人民网的广告宣传业务收入稳中有增，其增长的主要动力来源于地方分公司。未来公司将结合新移动时代战略，在挖掘现有平台潜力的同时，开拓新的广告宣传服务收入空间。

（7）公司在舆情服务业务方面的发展规划是什么？

答：基于舆情服务 SAAS 化，人民网舆情服务可支撑和服务的用户范围更广，云服务系统在提供原有服务功能的基础上，还可以更容易地嵌入到合作伙伴的业务体系当中。面对更加复杂、细致的舆情分析需求，公司的舆情分析师团队可从传统业务中解放出来，提供精准化、定制化、专题化乃至周期化的服务。通过分层次的拓展，打开舆情业务的“天花板”。

(8)公司如何实现体育、健康、版权等不同垂直领域的业务耦合？

答：业务的耦合问题是值得不断摸索的。在这个过程中，公司会尊重不同领域的业务特点、商业逻辑和发展规律，不会强行进行耦合，而是鼓励各子公司管理团队深入研究本领域，并根据需求为其提供体制、机制、资源等方面的响应式支持。

(9)公司如何看待直播带货的商业模式？电商业务方面有何规划？

答：公司认为直播带货是线下营销活动线上化或电商业务的一种新的衍生形式，需要立足长远，认真分析直播带货等新型电商的商业逻辑和核心价值，构建长期稳定、可持续的业务体系。人民网子公司人民健康网络有限公司搭建的“人民优选”平台将开展相关领域的探索。

(10)公司如何看待与竞争对手之间的竞争、合作关系？

答：人民网始终聚焦自身发展战略，坚持基于自身优势和特点进行独立思考，而非将眼光和思维局限于与其他企业的业务竞争当中。对于人民网所从事或创新的各项业务，公司更加希望与其他企业实现优势互补、进行“错位合作”。

(11)公司在国际传播和海外市场拓展方面有什么发展规划？

答：公司非常重视海外发展与国际传播，已在除南美洲以外的各大洲的 11 个国家和地区设立了 15 家子公司或办事处。未来，公司将继续积极推进国际传播能力建设，拓展业务模式，寻找商业机会。

(12)今年下半年 5G 商用预计加速推广，更强互动性的新的媒

介形式有望出现。在这方面公司有什么业务规划？

答：在 5G 应用发展方面，公司已通过人民智云客户端等平台与三大移动通信运营商开展全方位合作，目前正在全面升级已有产品和服务，积极探索新业务模式。

（13）公司在版权业务方面的发展思路是什么？

答：随着大家对版权的重视以及优质版权开始变得更加有价值，公司在人民版权的一些业务系统和相关的技术体系进行了布局，通过人民版权体系，公司将充分对接主流媒体、商业平台、MCN 机构及自媒体等多层次主体，既可独立开展业务，也可与公司相关平台实现版权的确权、分发、运营等领域的打通，成为公司内容科技体系建设的一块重要拼图。

三、风险提示

本次投资者见面会相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

人民网股份有限公司

董 事 会

2020 年 5 月 19 日